



Akibat Hukum Dari Wanprestasi Yang Dilakukan Franchisee Kepada Franchisor 612 /Pdt.G./2017/PN Jkt.Sel.

Bintang Sabrina Handono¹, Urbanisasi²

^{1,2} Universitas Tarumanagara

Abstract

Received: 23 Oktober 2023

Revised: 30 Oktober 2023

Accepted: 06 November 2023

This study aims to find out the reasons for default by the franchisee to the franchisor. Franchisee or what is often known as franchising is a way of cooperation in the field of business between two or more companies, where one party will act as the franchisor and the other party is called the franchisee. In the process, the franchisor grants a license to the franchisee to participate in the distribution of goods and services on behalf of the franchisor in the agreed area, then the business carried out by the franchisee must follow the procedures and procedures set by the franchisor in which the franchisor provides assistance to the franchisee. Where in return, the franchisee pays an initial fee or royalties. This study uses a normative legal research method which explains it using the Criminal Code regarding default. From this research, there are results found. The first result is that in the initial evidence and lawsuit the plaintiffs are correct that no royalties were given to the central company. Then, there is evidence in the form of witnesses and videos showing that what was done could be wrong and right. Thus, it can be said that a prospective company must take care to prevent unwanted things from happening. Based on this, it can be said that the plaintiff is in default and of course has harmed the defendant.

Keywords: Franchisor, MYSalon, Evidence, Default

(*) Corresponding Author: sabrinabintang120704@gmail.com

How to Cite: Handono, B. S., & Urbanisasi, U. (2023). Akibat Hukum Dari Wanprestasi Yang Dilakukan Franchisee Kepada Franchisor 612 /Pdt.G./2017/PN Jkt.Sel. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10095947>.

PEMBAHASAN

Di zaman modern ini, kehidupan manusia begitu cepat berjalan tiap harinya karena dipaksa oleh sistem agar melakukan pekerjaan untuk bertahan dalam kehidupan. Mereka pada akhirnya akan tersisih apabila mereka tidak bisa bertahan dalam kompetisi. Manusia di dalam kehidupan yang selalu cepat didorong agar bisa memenuhi keperluan hidupnya secara cepat juga (Teja, 2015). Pemenuhan kebutuhan hidup secara cepat ini sudah dijadikan sebagai potensi oleh para pebisnis agar bisa membuat pola pendistribusian barang atau jasa secara tepat dan baik. Pola perindustrian di masa sekarang bergerak secara cepat dan dinamis dengan keterbukan informasi dan komunikasi.

Pada saat ini, dalam bidang perdagangan maupun ekonomi, munculnya kecenderungan globalisasi ini tidak bisa dijauhkan lagi. Dunia yang menjadi sangat transparan menjadi tanda terlihatnya globalisasi. Negara berdaulat seolah-olah tidak memiliki batasan dengan negara berdaulat lainnya dalam dunia serta sudah merubah tatanan sistem perekonomian di seluruh dunia, khususnya di Indonesia. Mau tidak mau, globalisasi ekonomi dengan pasar bebasnya akan menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari manusia dalam masa modern ini (Hoddemah & Rolianah, 2018).

Pengembangan usaha dengan sistem franchise (waralaba) saat ini mulai sering diimplementasikan oleh korporasi-korporasi di Indonesia, yang berkaitan dengan hal itu, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Departemen Perdagangan Republik Indonesia, menugaskan Institut Pendidikan dan Pembinaan Manajemen (IPPM) agar melakukan suatu penelitian tentang regulasi-regulasi yang harus diambil untuk pembinaan, pengembangan, dan perlindungan usaha franchise (Waralaba) di Indonesia. Perkembangan bisnis franchise ini tentunya memiliki risiko hukum yang harus diatur secara ketat dan tegas. Salah satu risiko yang terjadi adalah lalainya pemenuhan perjanjian mengenai pembayaran royalti. Maka dari itu, akan dibahas mengenai kelalaian pembayaran royalty dari pihak franchisee kepada franchisor.

METODE

Dalam penelitian, peneliti memakai metode desain penelitian hukum normatif yang memanfaatkan studi dokumen (*documentary study*) atau studi kepustakaan menjadi metode mengumpulkan bahan hukum. Peneliti ini memakai data hukum primer dan data hukum sekunder. Bahan hukum primer yang digunakan adalah sekumpulan perundang-undangan yang dimulai dari KUHPerdara 1381, KUHPerdara 1382, KUHPerdara 1383, KUHPerdara 1384, dan KUHPerdara 1385 itu sendiri. Untuk hukum sekundernya, maka diperoleh putusan dari hakim dan bagaimana proses berjalannya hukum tersebut.

HASIL & PEMBAHASAN

Hasil

Model bisnis waralaba sendiri memerlukan pengikat hitam di atas putih agar ada dampak hukum terhadap pihak yang membuat perjanjian. Tanggung jawab para pihak yang tergabung di dalam perjanjian waralaba pada dasarnya menjadi pembenaran yuridis kepada diambilnya tanggung jawab seorang Franchisee menjadi tanggung jawab Franchisor kepada aksi yang dilaksanakan oleh Pihak franchise. Tanggung jawab tersebut adalah:

1. Justifikasi Interen
Dalam konteks tersebut, jika pihak franchisor melakukan intervensi yang signifikan terhadap operasi franchisee yang sebenarnya diatur oleh pihak franchisee.
2. Justifikasi Eksteren
Justifikasi eksteren yaitu apabila ada kesan terhadap masyarakat sedemikian rupanya agar tindakan tersebut seolah-olah dilaksanakan oleh atas nama Pihak Franchisor. Franchisor tidak boleh gagal untuk memenuhi semua kewajibannya kepada franchisee menurut hal-hal seperti:
 - a. Secara tepat membuat prototipe dan menunjukkan jika bisnis itu memberi keuntungan.
 - b. Memberi informasi yang jujur dan faktual kepada franchisee dalam pembuatan suatu keputusan yang penuh informasi untuk membeli franchise.
 - c. Menyediakan pertolongan pengelolaan yang cukup kepada franchisee ketika akan melakukan franchise.
 - d. Memberi bantuan yang besar dan secara terus kepada franchisee sesudah dimulainya franchise terutama dalam aspek promosi, pemasaran, dan R&D.

Walaupun begitu, harus ada sikap yang hati-hati untuk menentukan franchisee. Jika franchisor hanya mendapat siapa saja yang memiliki uang untuk membeli franchise, hal ini akan dianggap sangat ceroboh atau gegabah. Sebuah perusahaan sebaiknya tidak memberikan pertimbangan franchise kepada calon pembeli yang tidak melakukan investigasi yang masuk akal dan yang tidak memiliki keahlian dasar, kualitas pribadi, pendidikan, dan modal yang cukup. Hak dan kewajiban menjadi tanggung jawab yang wajib dilakukan oleh para pihak untuk perjanjian franchise (waralaba) yang dibuat berdasarkan pada apa yang tertera dalam perjanjian yang mereka sepakati dalam perjanjian franchise (waralaba) itu. Hak dan kewajiban pihak: ketika satu pihak memiliki hak dan pihak lainnya memiliki kewajiban, pihak itu terjadi secara ikat-mengikat. Hal yang sama berlaku untuk hak pihak lain yang memberikan kewajiban kepada pihak lainnya.

Satu dari bisnis usaha yang mau melakukan pengembangan usaha yang sama di wilayah lain dengan konsep waralaba yaitu PT MYSalon. PT MYSalon adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha jasa salon dengan memberlakukan model bisnis waralaba atau franchise. Perusahaan ini memberikan lisensi franchise kepada pihak lainnya yang membuka dua outlet salon, yaitu MYSalon di wilayah Jababeka dan outlet MYSalon di wilayah Galaxi

Bekasi. Akan tetapi, terjadi konflik antara keduanya sehingga masuk ke dalam ranah pengadilan dalam putusan Nomor 612 /Pdt.G./2017/PN Jkt.Sel. Putusan ini fokus kepada penyelesaian masalah dimana PT MYSalon sebagai pihak menggugat menuntut franchiseenya untuk menjadi lebih transparan dan memberikan royalti sesuai dengan kesepakatan yang ada. Bukti royalti ini sendiri didasarkan pada sistem aplikasi online yang dapat mengetahui pemasukan atau hasil yang didapatkan oleh outlet berdasarkan pada skema hasil yang mempengaruhi jumlah royaltinya. Maka dari itu, pihak penggugat dan pengadilan ini menetapkan franchisee sudah melakukan wanprestasi kepada perjanjian yang sudah dibuat. Aspek hukum dapat menunjukkan mengapa kasus ini dianggap sebagai wanprestasi.

Salah satu hal paling penting dalam memilah dan menentukan hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian franchise dalam pembayaran untuk izin yang digunakan. Di sisi lain franchise memiliki tanggung jawab untuk membayar royalti kepada franchisor dan menjaga kualitas barang dan jasa yang ditawarkannya menurut hukum perikatan, pembayaran bukan seperti dipahami dalam bahasa komunikasi sehari-hari, seperti membayar nilai uang, namun tiap tindakan memenuhi prestasi, meski bagaimanapun sifat dari prestasi itu (Fitria, 2017). Penyerahan bahan dari pihak yang bersangkutan atau penjual melakukan suatu hal atau tidak berbuat apapun menjadi pemenuhan dari prestasi atau secara jelas yaitu menjadi pembayaran. Ketentuan ini pun bisa diidentifikasi menurut Pasal 1384 Undang-Undang Hukum Perdata, “Adalah perlu bahwa orang yang membayar itu pemilik mutlak barang yang dibayarkan dan juga berkuasa memindah-mindahkannya, agar supaya pembayaran yang dilakukan itu sah”.

Di sisi lain, pasal 1385 Undang-Undang Hukum Perdata menetapkan bahwa “pembayaran harus dilakukan kepada si berpiutang atau kepada seorang yang dikuasakan olehnya atau kepada seorang yang dikuasakan oleh hakim atau oleh Undang-Undang untuk menerima pembayaran bagi si berpiutang”, Pembayaran merupakan pemenuhan atau pelaksanaan perjanjian secara sukarela, dimana tanpa

adanya pemaksaan. Pembayaran pada dasarnya hanya bisa dilaksanakan dari orang yang berkaitan. Tetapi, Pasal 1382 KUH Perdata mengatakan yaitu orang lain bisa melakukan pembayaran juga. Maka dari itu, tidak ada masalah dalam undang-undang mengenai siapa pihak yang membayarkan, akan tetapi hutang yang paling penting harus dibayarkan. Siapa saja yang memiliki kepentingan dapat memenuhi tiap-tiap perikatan seperti seorang penanggung jawab atau seseorang yang mengambil hutang. Orang ketiga yang tidak memiliki kepentingan bahkan dapat memenuhi suatu perikatan, yang penting adalah pihak ketiga tersebut bertindak atas nama dan untuk melunaskan hutang orang yang mengambil hutang atau bertindak atas nama sendiri dengan syarat tidak melakukan pengambilan hak-hak yang melakukan hutang.

Dalam hukum perikatan, maksud pembayaran tidak hanya seperti yang dipahami dalam bahasa pergaulan setiap harinya, seperti membayar sejumlah uang, namun tiap aksi memenuhi prestasi, meskipun ada sifat apapun dalam prestasi tersebut. Melakukan suatu tindakan atau tidak melakukan suatu tindakan, penyerahan barang oleh penjual adalah menjadi pemenuhan prestasi atau jelasnya yaitu pembayaran. Sudah sah jika pembayaran kepada orang yang tidak berkuasa diterima jika kreditur telah memberikan persetujuan atau secara jelas telah memperoleh manfaat darinya. (Pasal 1384, Pasal 1385, Pasal 1386 KUH Perdata). Di tempat yang sudah ditetapkan dalam perjanjian, pembayaran harus dilaksanakan dan apabila tidak ditentukan dalam perjanjian, dengan demikian pembayara dilaksanakan di tempat barang itu terletak atau di tempat tinggal peminjam atau di tempat tinggal pemberi pinjaman. Apabila objek perjanjian adalah sejumlah uang, dengan demikian pengikat berakhir melalui pembayaran uang apabila objeknya benda yaitu perikatan sudah selesai sesudah ada pemberian benda (Hasbullah, 2002).

Di dalam perjanjian franchise atau waralaba, tidak ada pengecualian bahwa salah satu pihak dapat menolak untuk memenuhi isi perjanjian atau melanggar perjanjian yang telah mereka putuskan, dengan demikian jika satu dari pihak tidak memenuhi prestasi yang sudah disepakati pihak itu, maka ini bisa dianggap menjadi wanprestasi. Dalam perjanjian franchise, ketika salah satu dari pihak mengalami wanprestasi, dengan demikian pihak yang melaksanakan wanprestasi bisa diberi hukuman untuk mengganti rugi yang dialami oleh pihak lain. Apabila dalam suatu keadaan Franchisee (penerima) menyebabkan wanprestasi dengan tidak membayarkan fee kepada Franchisor (pemilik) berdasarkan pada waktu yang sudah disepakati, dengan demikian pihak Franchisor bisa menuntut pihak Franchisee (Penerima) agar mengganti kerugian terhadap wanprestasi itu, termasuk juga dalam pembayaran seluruh biaya yang lambat untuk dibayarkan juga hasil lain seperti bunga dan juga denda untuk keterlambatan pembayaran (Materil et al., 2015). Maka dari itu, menurut Pasal 1266 KUH Perdata, dalam perjanjian Franchise (Waralaba) jika satu dari pihak melakukan wanprestasi, dengan demikian pihak yang mendapatkan kerugian bisa mengambil cara hukum menyelesaikan masalah dengan cara sejumlah opsi yang dijanjikan oleh pihak-pihak yang ada.

Maka dari itu, dari kasus PT MYsalon, sangat masuk akal apabila perusahaan itu meminta pertanggung jawaban dari pihak franchisee untuk membayarkan royaltinya. Kondisi ini semakin menjadi lebih parah ketika pihak yang mendapatkan franchise tidak menunjukkan etika baik dengan

mengkomunikasikan bagaimana keuangan dan keadaan dalam salon yang sudah dijadikan franchise. Akan tetapi, tentu perlu adanya alasan dari tergugat mengenai tindakannya dalam melakukan hal tersebut. Alasan tergugat ini menjelaskan mengenai konsistensi dari pihak penggugat mengenai kepatuhan kepada perjanjian.

Pada pihak tergugat, franchise yang sudah dibeli dari pusat PT MYSalon dikatakan sudah dipenuhi atau memenuhi tanggung jawabnya. Akan tetapi, dibalik tidak patuhnya pihak tergugat, dapat dilihat bahwa ada pernyataan bahwa pihak pusat PT MYSalon sudah melakukan wanprestasi terlebih dahulu. Tindakan wanprestasi ini sudah dilakukan oleh PT MYSalon dengan tidak mengirimkan sejumlah support kepada franchise MYSalon dari cabang Galaxi dan cabang Jababeka. Kedua salon ini ternyata memiliki hak dalam perjanjian bahwa kantor pusat MYSalon harus memberikan tenaga kerja yang sudah ahli di bidangnya sesuai dengan rincian. Akan tetapi, menurut pernyataan franchise, maka pusat dari MYSalon ini tidak memenuhi standar perjanjian dan sudah terlebih dahulu melakukan wanprestasi kepada pihak franchisee.

Sebagai suatu bukti, maka dipanggil pula saksi yang menjadi pekerja di MYSalon tersebut untuk mendengar mengenai saksi mereka. Saat pihak yang terlihat memberikan keterangan, maka terlihat bahwa pernyataan dari tergugat benar adanya. Dari bukti T-4a berupa bukti kwitansi pembayaran tahap 1 Franchise fee dan Equipment fee sebesar Rp300.000.000,- dan bukti T-4b berupa bukti kwitansi pembayaran tahap 2 franchise fee dan equipment fee sebesar Rp175.000.000,-, kedua kwitansi tersebut untuk pembayaran equipment fee dan franchise fee MySalon Galaxi untuk tahap 1 dan tahap 2; Menimbang, bahwa berdasarkan bukti kwitansi bukti T-4a dan T-4b, membuktikan bahwa Franchise fee untuk MySalon Galaxi telah dibayar oleh Penggugat Rekonvensi bersama-sama dengan pembayaran Equipment fee, pada tanggal 17 Juni 2015 dan tanggal 24 Juni 2016.

Sesuai dengan perjanjian yang sudah dibuat kedua pihak, maka pihak pertama yaitu penggugat sebagai pemilik MYSalon pusat harus mengembalikan dana pembayaran untuk peralatan dan pembayaran tahap ke-2 untuk MYSalon yang ada di Jababeka dan Galaxi itu

sendiri. Dengan demikian, bisa dikatakan bahwa gugatan yang disampaikan oleh penggugat kepada tergugat tidak benar adanya dan dinyatakan bahwa justru dari sisi penggugatlah yang sudah melakukan wanprestasi. Maka dari itu, wanprestasi yang dilakukan oleh pihak tergugat tidak benar dan tidak memiliki letak kesalahan. Tindakan perhentian karyawan yang ada di Jababeka dan Galaxi sebenarnya menjadi tanggung jawab perusahaan pusat.

Dikatakan bahwa Jababeka sendiri memiliki hanya sekitar 7 orang pekerja yang ada di salon. Padahal, franchise dalam perjanjian harus mendapatkan dua belas orang bekerja. Untuk di Galaxi, franchise justru tidak mengalami kemajuan sama sekali karena untuk beberapa bulan, MYSalon di Galaxi kekurangan orang atau tenaga kerja yang mengambil tindakan. Akan tetapi, MYSalon pusat nyatanya tidak memberikan respon kepada kekurangan dari tenaga kerja tersebut. Tentunya posisi dari tergugat sudah aman dan sesuai dengan objektivitas usaha yang dijalankan. Keterangan yang disampaikan juga berasal dari pekerja langsung MYSalon yang menyatakan bahwa MYSalon di Galaxi sudah tidak melakukan kegiatan operasional sama sekali sehingga berhenti. Dengan berhentinya salon ini, otomatis

tidak ada kegiatan bisnis dan royalty yang seharusnya diberikan tidak jadi diberikan. Maka dari itu, wanprestasi yang dilakukan oleh pihak penggugat menjadi mempengaruhi bisnis dari franchise MYSalon itu sendiri.

KESIMPULAN

Dalam bisnis waralaba ini, penting bahwa setiap pihak yang bekerja sama memiliki perjanjian kertas di atas putih. Proses perjanjian ini penting untuk menentukan apakah seseorang atau pihak yang satu dengan yang lainnya sudah memenuhi hak dan kewajiban dari pihak yang satu dengan lainnya. Putusan dari Nomor 612 /Pdt.G./2017/PN Jkt.Sel. menjelaskan bahwa perusahaan PT MYSalon pernah kalah dalam gugatannya karena perusahaan ini sudah melakukan wanprestasi seperti biasanya yaitu kurangnya pengiriman karyawan yang cukup dan memadai seperti biasanya. Dengan demikian, penuntutan yang dilontarkan oleh penggugat tidak berlaku sama sekali dan justru memberikan hukuman kepada penggugat.

REFERENSI

- Fitria, T. N. (2017). Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 3(01), 52. <https://doi.org/10.29040/jiei.v3i01.99>
- Hasbullah, F. H. (2002). *Hukum Kebendaan Perdata*. Jilid 2, 4(1).
- Hoddemah, & Rolianah, W. S. (2018). PASAR BEBAS DI ERA GLOBALISASI DALAM
- Materil, S., Formal, D. A. N., Dalam, R., & Perdata, P. (2015). *Lex Privatum* , Vol.III/No.
- Pendahuluan Pemasaran global bermula di Inggris dan lebih luas lagi di besar di tingkat global hingga tahun ini . Jangkauan pemasaran yang sekarang diterapkan di seluruh dunia dan. *Jurnal Hukum Bisnis Islam*, 8(2), 24.
- Teja, M. (2015). Development for Welfare Sociaty in Coastal Area. *Jurnal Aspirasi*, 6(6), 63–76